

# 企业真正的老板是顾客

## ——访周口市第三届(莲花杯)烹饪技能大赛一等奖获奖饭店周口越秀酒店

□见习记者 牛勇威

周口越秀酒店管理有限公司是我市一家集餐饮、商务、住宿、休闲、会议接待和项目投资为一体的大型综合性公司。历经十几年的开拓和发展,在社会各界享有良好的信誉和口碑。其旗下拥有的越秀酒店、越秀商务酒店、皇家越秀旗舰店连续被评为“市民最喜爱的饭店”。前不久,越秀又力挫众多中高档饭店酒店的烹饪高手获得了周口市第三届(莲花杯)烹饪技能大赛一等奖,让市民对该饭店更加刮目相看。越秀是如何成为餐饮业的奇葩又勇夺大奖的呢?为此,记者采访了越秀副总金文才先生。

金经理告诉记者,越秀餐饮公司是从几十平方米、七八名服务员的餐饮小店一步步走来的,到现在成为拥有三家高端餐饮直营店、近 300 名员工的企业。在这个过程中,越秀人用了十几载时间,对时间来说,也许是漫长的,但是对周口餐饮现状来讲,是充满坎坷和希望的。经历岁月和变迁,在过去的每一天,越秀人都在谋求发展,矢志不渝地谋求餐饮业的繁荣和进步。越秀的发展之路就是挖掘弘扬中原餐饮文化和繁荣周口餐饮经济之旅。中原有着厚重的历史,依托于悠久灿烂而文明的中原餐饮文化,豫菜作为众多菜肴的鼻祖和发源地,有责任复兴和壮大。他坚信:这不但但是餐饮发展,更是一种社会责任。

据了解,周口越秀酒店管理有限公司旗下的皇家越秀旗舰店位于市东新区周口大道沙颍河北岸,地理位置优越,整体营业面积可达一万平方米,以欧美流行风格为主体设计,中西结合,按钻石级酒店行业标准打造,豪华大方,简约奢华。更值得一提的是,皇家越秀是我市唯一一家会所式高端餐饮酒店,主要经营低脂、低糖、低盐、高蛋白等“三低一高”的皇家养生宴、皇家国品和西湖春天杭邦菜。

当记者问到越秀的成功秘诀时,金经理说,公司发展上秉持“以德行定取舍、以能力定职位、以贡献定薪酬”的用人理念。公司董事长兼总经理李玉平先生曾说,企业中没有老

板,所谓的老板就是帮助员工实现梦想的人,而企业真正的老板是顾客,顾客才是真正给员工发薪酬的老板。所以在现代企业管理中,李玉平先生把天道(尊拜顾客)、师道(尊拜企业最懂的人)、孝道(尊拜企业中的元老)放在了企业管理中的第一位。以此为导向,企业的行动口号只有一个字“干”,行动目标是“超越梦想 实现自我”!

金经理还说,越秀餐饮公司在李玉平先生的带领下,拥有一支团结和

谐、有朝气、有向心力和凝聚力的黄金团队。员工平均年龄在 23 岁左右,具有大专以上学历的 90 多人,中高级以上餐饮专业人员占 75%以上,其中具有高级职称的餐饮烹饪大师 30 名,服务技师 28 名。在中烹大赛中多次获得荣誉。他们乐观向上,锐意创新、乐于奉献,协作精神和服务精神集中体现在日常服务中,正以昂扬锐气、蓬勃朝气、扎实的工作态度去开拓创新;以永不褪色的团队精神开创企业美好未来。

## 东北特色 周口独家



大鱼生在北大荒,绿色美味又健康。本店采用东北黑龙江、乌苏里江名贵冷水大鱼,配以数十种中草药,用铁锅炖制而成,肉质细嫩无刺,口感润滑鲜香,富含脑黄金、铁、钙、硫胺素等元素,具有健康暖胃益筋骨、促进青少年大脑发育等功能。

吃野生美味,体验东北风情,就来汉阳路北大荒野生大鱼福。 电话:8359588

开业期间吃一百送二十,欢迎惠顾!

## 品二茅台——老怀酒

### 享受魅力激情二日游

贵州怀酒厂始建于 1951 年,与茅台酒厂同宗同源,老怀酒系出酱香名门茅台镇,以国品酱香的高雅尊贵地位闻名全国,被当代艺术家侯宝林先生誉为“赤水河畔二茅台”。

“怀酒”问世以来,坚持精益求精,使产品质量不断提高,酱香突出、幽雅细腻、酒体醇厚丰满、空杯留香持久、酒体微黄透明,具有大曲酱香型酒的典型风格,先后获得中国首届食品博览会金奖、香港国际博览会金奖等。

2011 年海南航空与贵州怀酒厂强强联合,组建贵州海航怀酒业有限公司,为怀酒发展提供了更好的历史机遇。

活动内容:

1. 凡一次性消费二茅台·老怀酒系列产品满 3000 元者,均可享有免费旅游名额两个,价值 360 元的魅力西峡 2 日游。

2. 凡一次性消费二茅台·老怀酒系列产品满 5000 元者,均可享有免费旅游名额 4 个,价值 360 元的魅力西峡 2 日游(中原九寨五道石童+激情龙河漂流)。活动时间:2011 年 8 月 9 日至 11 月 9 日 品酒热线:18937189869 0394-8237998

承办单位:河南今代实业有限公司  
河南周口四海国际旅行社



## 四五纯粮酒,卖着放心

卢峰



工农路四五老窖专营店经理 卢峰

我是今年刚接触白酒这个行业的,开始的时候我犹豫不定,对白酒行业的一知半解让我无法坚定信心,最终让我坚定信心、看到希望的是四五酒业。

四五酒业的业务人员第一次和我接触的时候,我有一定的抵触情绪,虽然是家乡的品牌,但是市场上的一些流言让我不敢轻易接受。当时正赶上四五酒业即将召开新品上市发布会,四五酒业业务人员先邀请我参加发布会,让我之后再做决定。发布会那天,我们首先参加了“四五酒厂之旅”,到酿造车间、原酒储藏车间、白酒勾调车间及白酒灌装车间实地考察。专业讲师的讲解,参观原料的打磨、发酵、蒸馏等一系列工艺流程,让市场上许多人所说的四五不生产原酒

的谣言不攻自破,同时也让我们对白酒的众多工艺知识有了全面的了解,对销售四五的信心得到了极大的增长。

其次,与四五营销团队的接触更是让我充满希望。他们为商家提供了不可多得的营销支持,消费人群的分析,市场方向的定位,销售模式的制定等,我所遇到的这一系列问题都得到了有效的解决。当然,让我吃下定心丸的还是四五酒业的新产品,其推广的老窖酿造系列、柔和系列等形象大方,款式新颖,酒水柔而雅、醇而香,不上头、不口干,让我一见倾心。特别是厂家对我们这些销售商真诚、对消费者负责的态度,让我信心倍增,和四五合作,是我跨入白酒行业成功的第一步,我相信和四五合作将会带给我更大的成功。

你说我说四五酒

